

成功への秘訣 最後の15%、これを教えます！

逆境に強い、 営業販売戦略セミナー

考え方ひとつで
売り上げ倍増？

こんな人にオススメ！

- 取引先の興味をかきたてる商談がしたい
- 顧客から欲しいと言わせたい
- 顧客とのコミュニケーションを深めたい

これらのお悩みは物事を受けて側（反対側）から捉えることで解決の糸口が見えてきます。買う側や聞く側の立場で思考して提案、発信する伝え方に変えるだけで、劇的に変化するものです！

第一部

【逆境に強い発想の転換】
常識を覆す新たな発想（自由な発想）

第二部

【ナラティブアプローチによる交渉術】
話すより聴く、新たな交渉術

「発想の転換」で自らの考え方を換え、「ナラティブアプローチ」で対人関係を改善！

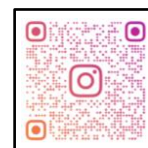
※ナラティブアプローチとは、医療現場で活用されている問診のテクニックです。取引相手や組織における上司・部下との仕事上のコミュニケーションに役立つとして、近年注目されている新しいコミュニケーション術です。



講師 葭 範夫（あしのりお）

株式会社ディヴォーション 代表取締役
一般社団法人全日本スナック連盟 代表理事

テレビ番組制作業界でAD・ディレクター・プロデューサーを経て、番組制作会社を立ち上げる。その後はテレビ番組制作に留まらず、イベント制作、セールスプロモーション、PR音楽制作、書籍の企画など活動の場を広げ、タレントマネジメント会社、広告代理店の社長を兼務していきながら「ゼロからイチ」を大切に活動を続ける。また、多くの皆さんのお役に立てればとコロナ禍以降、企業向けセミナー講演を開始。現在に至る。



葭 範夫（あしのりお）
Instagram公式アカウント

開催日

2024 / 7/5 金
16:00～18:00

会場

大阪デザインセンター セミナールーム

船場センタービル 2号館 1F 北通り
大阪メトロ中央線・堺筋線「堺筋本町駅」東改札すぐ
大阪市中央区船場中央 1-3-2-101 船場センタービル 2号館 1F



受講料

無料

お申込みは
コチラ



お申込・詳細

下記 URL または QR コードから
お申し込みください。

<https://forms.gle/XdzCmmsW3ooAZk2e8>

定員

16名

お問い合わせ

株式会社ディヴォーション 担当：野口 noguchi@devotion-japan.com

[主催]株式会社ディヴォーション/大阪市北区東天満1-12-13 IAG天満ビル7F
[協力]一般財団法人大阪デザインセンター/大阪市中央区船場中央1-3-2-101 船場センタービル2号館1F